

Celebrada hoxe a Asemblea Xeral de EROSKI

EROSKI FARÁ NOVOS SOCIOS TRABALLADORES A PARTIR DESTE ANO

- **Na segunda parte do seu Plan Estratéxico, a cooperativa marca como obxectivos prioritarios a dinamización dos seus Socios-Cliente, competir en cada mercado, diferenciar radicalmente as súas tendas e maximizar as capacidades das persoas**
- **Dáselle continuidade ao criterio de imputación de resultados coherente co utilizado durante os anos de repartición de beneficios**
- **Apróbese a retribución de xuros das AFS correspondentes ao 2016, de modo recorrente a como se veñen pagando dende o 2003**

Baracaldo, 17 de xuño do 2015.- A cooperativa [EROSKI](#) celebrou esta tarde a súa Asemblea Xeral Ordinaria anual en Baracaldo (Biscaia), á que estaban convocados 500 socios representantes do colectivo total de socios traballadores e de socios consumidores.

O Presidente de EROSKI, Agustín Markaide, trazou as liñas mestras dos plans postos xa en marcha e os obxectivos prioritarios para a segunda parte do Plan Estratéxico, que conducen ao propósito final de converterse na tenda preferida polos consumidores para unha alimentación saudable. Durante a súa intervención, Markaide sinalou que *"EROSKI puxo o foco nas súas tendas e EROSKI está a acelerar a súa transformación cara a un modelo de negocio máis competitivo, con tendas máis diferenciadas pola súa mellor relación calidade-prezo, atención personalizada e especialización en frescos"*.

Un plan de transformación para mellorar a posición competitiva que, amais do referendo da Asemblea Xeral, obtivo a confianza de novos socios traballadores que durante os primeiros meses deste ano se incorporaron á cooperativa, logo de varios exercicios sen novas incorporacións, e que eleva a 7.982 o número de socios da cooperativa.

Markaide explicoulles aos socios presentes que a primeira das liñas estratéxicas postas en marcha pola cooperativa para conseguir ser a tenda preferida polos consumidores foi a **revitalización do colectivo de Socios-Cliente**, que superan na actualidade os 2,3 millóns. O reto marcado para os vindeiros exercicios é ir superando progresivamente unha xestión comercial ata agora focalizada nos produtos e nas ofertas masivas, para ir dando paso a unha nova xestión focalizada en tipoloxías de clientes, nas súas necesidades reais e nas súas expectativas. Nas tendas que levan algo máis dun ano transformadas ao novo modelo comercial

EROSKI

Dirección de Comunicación Corporativa
OSCAR GONZÁLEZ URIARTE

Tel: 946 211 214

comunicacion@eroski.es

EROSKI - OFICINA DE PRENSA

CONSEJEROS DEL NORTE

ZIORTZA BERISTAIN
EDURNE IZQUIERDO

Tel: 944 158 642

www.eroski.es > [Notas de prensa](#)
www.consumer.es

"contigo" estanse a activar xa foros de participación dos propios Socios-Cliente, iniciando un proceso que revisa, reinventa e axusta permanentemente o modelo "contigo" ás súas expectativas.

A segunda das liñas estratéxicas está vinculada á visión das tendas EROSKI como plataformas abertas para a comercialización dos alimentos locais producidos no seu contorno. EROSKI propónse **competir en cada mercado**, entendendo que non hai mercados iguais e, xa que logo, non hai tendas iguais. Baseándose na súa forte cultura cooperativa, EROSKI impulsa a autoxestión das tendas para a súa constante adecuación ás expectativas da súa comunidade de Socios-Cliente, ao tecido produtivo agroalimentario que a rodea e á presión competitiva. A distribución ten hoxe unha gran capacidade para configurar o modelo produtivo na industria alimentaria e EROSKI aposta fortemente por articular un sector primario altamente diversificado arredor de cada unha das súas tendas. Logo dos importantes avances nos últimos exercicios, EROSKI diferénciase hoxe por ofrecer a gama de produtos locais máis ampla, tamén en frescos.

A terceira das liñas estratéxicas é **situar as tendas no epicentro da organización**. A cooperativa propónse recuperar o "espírito tendeiro de barrio", unha importante renovación cultural interna impulsada dende a nova Dirección Xeral de Rede Comercial, recentemente creada. O renovado protagonismo que as tendas teñen na definición das novas políticas ten por obxectivo acadar tendas radicalmente diferenciadas pola súa mellor relación calidade-prezo, pola súa atención ao cliente e pola súa especialización en frescos. As melloras de eficiencia que a cooperativa está a conquistar coa automatización das súas plataformas loxísticas, reinvéstense nas tendas. As tendas transformadas ao modelo "contigo" crean emprego e contan cun 20% máis de persoal para unha mellor atención ao cliente.

A cuarta liña estratéxica apuntada hoxe na Asemblea Xeral de EROSKI foi **maximizar as capacidades das persoas**. Durante o pasado exercicio, EROSKI destinou 138.000 horas á formación dos seus equipos, fundamentalmente para a mellora da atención ao cliente e para o empoderamento en novas ferramentas para a autoxestión de equipos. Un paso importante neste sentido foi a recente posta en marcha dunha nova plataforma tecnolóxica de formación online, novas solucións para compartir coñecemento de xeito capilar en toda a organización. É unha nova aposta tecnolóxica para os vindeiros anos, con programas abertos a todos os traballadores e outros específicos personalizados, que ten como obxectivo xerar unha maior diferenciación pola mellor atención ao cliente.

Aprobación de contas anuais e repartición de resultados

A Asemblea Xeral aprobou as contas individuais e consolidadas da cooperativa e mais o Informe de Xestión do exercicio 2014.

EROSKI

Dirección de Comunicación Corporativa
OSCAR GONZÁLEZ URIARTE

Tel: 946 211 214

comunicacion@eroski.es

EROSKI - OFICINA DE PRENSA

CONSEJEROS DEL NORTE

ZIORTZA BERISTAIN
EDURNE IZQUIERDO

Tel: 944 158 642

www.eroski.es > [Notas de prensa](#)
www.consumer.es

Seguindo cos criterios que EROSKI mantivo sempre na repartición de resultados, os socios da cooperativa decidiron asumir o 26% dos resultados negativos, que pasarán a unha reserva negativa individualizada separada da conta de capital que cada socio traballador ten na cooperativa e que serán compensados cos beneficios futuros durante os vindeiros anos.

Retribución das Achegas Financeiras Subordinadas (AFS)

Un ano máis, e como puntualmente o vén facendo dende o 2003, EROSKI acordou na Asemblea de hoxe a retribución dos xuros das Achegas Financeiras Subordinadas (AFS) correspondentes ao exercicio 2016, garantindo o seu pagamento en xaneiro do 2017. Este acordo dálle continuidade á retribución de xuros do exercicio en curso que serán aboados o vindeiro 31 de xaneiro.

EROSKI sempre cumpriu os seus compromisos adquiridos en relación á emisión das AFS. Dende a súa primeira emisión, EROSKI lévalles aboados 314 millóns de euros aos seus investidores en AFS, sobre uns recursos captados de 660 millóns de euros. Esta remuneración das AFS fai que un investidor do 2002 recibira a día de hoxe o 67% do valor nominal do seu investimento en concepto de xuros e que continúe a recibir a remuneración sobre o valor nominal dos seus títulos mentres os manteña, porque o compromiso de retribución anual de xuros non está condicionado á obtención de beneficios por parte da cooperativa.

Renovación de órganos da cooperativa

A Asemblea Xeral de EROSKI procedeu tamén á renovación dos cargos de representación e goberno corporativo que, de modo ordinario, corresponden a este exercicio.

EROSKI

Dirección de Comunicación Corporativa
OSCAR GONZÁLEZ URIARTE

Tel: 946 211 214

comunicacion@eroski.es

EROSKI - OFICINA DE PRENSA CONSEJEROS DEL NORTE

ZIORTZA BERISTAIN
EDURNE IZQUIERDO

Tel: 944 158 642

www.eroski.es > [Notas de prensa](#)
www.consumer.es